

Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland: Mangelnder Patriotismus?

Ingo Geishecker
igeishecker@diw.de

Holger Görg
hgoerg@diw.de

Die Auslagerung von Teilen der Produktion ins Ausland, die viele Unternehmen ins Auge fassen und einige bereits durchgeführt haben, ist eines der wirtschaftspolitischen Themen, das zurzeit heftig diskutiert wird.¹ Politiker nennen das schon einmal „mangelnden Patriotismus“ oder vergleichen solche Unternehmen mit Verrätern.² Generell wird argumentiert, dass solche Produktionsauslagerungen mit der Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland verbunden sind, die damit der deutschen Volkswirtschaft unwiederbringlich verloren gehen. Eine solche Argumentation ist nicht nur einseitig, sondern auch irreführend, da sie die potentiell sehr wichtigen positiven Aspekte einer Unternehmensexpansion ins Ausland sowie der damit verbundenen internationalen Arbeitsteilung und des Wettbewerbs außer Acht lässt. Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland können ein wichtiges Instrument zur Erhaltung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sein und starke positive Auswirkungen auf die deutsche Volkswirtschaft haben.

Bestandsaufnahme

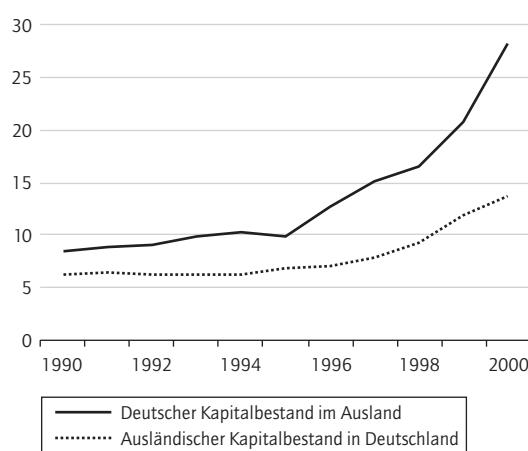
Deutsche Unternehmen haben ihre Investitionen im Ausland im vergangenen Jahrzehnt deutlich gesteigert (Abbildung).³ Insbesondere seit 1995 hat sich der Kapitalbestand deutscher Firmen signifikant erhöht – von ungefähr 10 % auf 28 % des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Dies entsprach im Jahre 2000 einem Kapitalvolumen von insgesamt 570 Mrd. Euro. Zum Vergleich: Der Kapitalbestand britischer Unternehmen im Ausland im gleichen Jahr belief sich auf 62,3 % des BIP, der von US-amerikanischen Unternehmen auf 13,2 %.⁴

Das Thema „Produktionsverlagerung“ wird meist im Kontext der verarbeitenden Industrie diskutiert. Die Daten zeigen jedoch, dass nur etwas weniger als die Hälfte des Engagements deutscher Unternehmen im Ausland in der verarbeitenden Industrie zu finden ist (rund 220 Mrd. Euro im Jahre 2000). Die wichtigsten Bereiche für ausländische Investitionen sind das Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie das Grundstücks- und Wohnungswesen, die zusammen auf einen ausländischen Kapitalbestand von 320 Mrd. Euro in jenem Jahr kamen.

Weiterhin wird in der Diskussion vernachlässigt, dass nicht nur deutsche Firmen im Ausland, sondern auch ausländische Unternehmen in Deutschland investieren. Aus der Abbildung ist ersichtlich, dass ausländische Unternehmen von 1995 bis 2000 ihre Investitionen in Deutschland erhöhten, wenn auch auf einem geringeren Niveau, und zwar von 7 % auf 14 % des BIP (etwa 280 Mrd. Euro im Jahre 2000). Mit etwa 140 Mrd. Euro entfiel der Löwenanteil auf das Kredit-, Versicherungs- und Grund-

Abbildung

Kapitalverflechtungen mit dem Ausland In % des Bruttoinlandsprodukts



Quellen: Deutsche Bundesbank: FDI
Abroad by German Investors, FDI in
Germany by Investment Enterprises;
Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2004

stücksgewerbe; ungefähr ein Drittel dieses Kapitals wurde im verarbeitenden Gewerbe investiert. Dies zeigt, dass der Standort Deutschland für aus-

¹ Vgl.: Die Arbeit wandert aus. In: Die Zeit vom 7. April 2004; Konzerne auf Wanderschaft. In: Süddeutsche Zeitung vom 12. August 2004.

² US-Präsidentschaftskandidat John Kerry sprach von „Benedict Arnold companies“ in Anlehnung an Benedikt Arnold, den „Verräter“ im amerikanischen Unabhängigkeitskrieg, der mit den Briten Geschäfte machte.

³ Die Daten zu den Kapitalbeständen stammen von der Deutschen Bundesbank.

⁴ Vgl. UNCTAD: World Investment Report 2004: The Shift towards Services. Genf/New York 2004.

Tabelle

Herkunfts- und Zielländer der Kapitalbestände

In % der Bestände

| | Herkunftsland | | | Zielland | | |
|------|---------------|------|------|----------|------|------|
| | MOE | EU | USA | MOE | EU | USA |
| 1990 | 0,8 | 43,3 | 29,7 | 0,2 | 52,9 | 23,7 |
| 1991 | 0,8 | 44,5 | 29,1 | 0,5 | 55,5 | 22,8 |
| 1992 | 1,0 | 46,2 | 27,3 | 1,0 | 54,9 | 23,1 |
| 1993 | 1,0 | 47,8 | 25,8 | 1,7 | 52,6 | 24,0 |
| 1994 | 0,8 | 50,0 | 25,1 | 2,3 | 53,4 | 22,9 |
| 1995 | 1,2 | 50,1 | 24,6 | 3,4 | 53,2 | 23,9 |
| 1996 | 1,1 | 50,6 | 25,6 | 4,0 | 47,0 | 23,5 |
| 1997 | 0,9 | 52,1 | 24,8 | 4,4 | 43,7 | 26,8 |
| 1998 | 0,7 | 55,6 | 24,8 | 5,1 | 43,2 | 28,2 |
| 1999 | 0,5 | 60,2 | 23,5 | 5,1 | 39,3 | 32,3 |
| 2000 | 0,5 | 64,4 | 21,9 | 4,5 | 34,3 | 37,9 |

Quellen: Deutsche Bundesbank: FDI Abroad by German Investors, FDI in Germany by Investment Enterprises; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2004

ländische Unternehmen durchaus attraktiv ist. Allerdings ist der Kapitalbestand deutscher Firmen im Ausland etwa doppelt so hoch wie der ausländischer Investoren in Deutschland.

In welchen Regionen investieren deutsche Firmen, und woher kommen die wichtigsten ausländischen Investoren in Deutschland? Das wichtigste Ziel für Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland sind mit Abstand die USA (Tabelle). Die Partnerländer in der Europäischen Union haben ebenfalls eine starke Anziehungskraft auf deutsche Firmen, obwohl der Anteil des Kapitalbestandes in diesen Ländern im Laufe der Zeit stark gesunken ist. Die Investitionen in mittel- und osteuropäischen Ländern (MOE)⁵ – wahrscheinlich die Kategorie, die am heftigsten in der „Abwanderungsdebatte“ diskutiert wird – kommen nur auf ungefähr 5 % des gesamten deutschen Kapitalvolumens im Ausland. Ein wichtiger Punkt hierbei ist jedoch, dass rund 40 % des Kapitalbestandes in den MOE bzw. etwa 47 % in den USA in das verarbeitende Gewerbe fließen, während Investitionen in der EU vorwiegend im Bereich der Finanz- und Grundstücksdienstleistungen stattfinden.

Interessant ist auch hier ein Vergleich mit ausländischen Investitionen in Deutschland. Unternehmen aus den Partnerländern der EU sind die bei weitem wichtigsten Investoren, gefolgt von US-amerikanischen Konzernen. Kapitalbestände von Firmen aus den früheren kommunistischen Ländern sind hinsichtlich ihrer Größenordnung immer noch relativ unbedeutend. Die wichtigsten Wirtschaftszweige für Investoren aus den USA und Europa sind wiederum Finanz- und Grundstücksdienstleistungen, gefolgt von der verarbeitenden Industrie. Investitionen von Unternehmen aus den MOE sind vorwiegend im Groß- und Einzelhandel angesiedelt.

Warum im Ausland investieren?

Grundsätzlich gibt es für Firmen zwei verschiedene Motive, im Ausland zu investieren. Das erste ist – als Alternative zum Export – die Erschließung neuer Absatzmärkte im Ausland. Hierbei wird der heimische Produktionsprozess mehr oder weniger im Ausland repliziert; verbunden damit ist das Angebot entsprechender Kundendienstleistungen. Die im Ausland produzierten Güter werden dort oder auf Drittmärkten abgesetzt. McDonald's oder Burger King sind Lehrbuchbeispiele für solche „horizontalen Investitionen“, aber auch die Produktionsstätten japanischer Kraftfahrzeughersteller in einigen europäischen Ländern, die dem Absatz auf dem europäischen Markt dienen.

Das zweite Motiv ist auf die Reduzierung der Produktionskosten gerichtet. Der Produktionsprozess wird in einzelne Produktionsstufen aufgeteilt und die Produktion dieser „Fragmente“ an die kostengünstigsten Standorte verlagert. Die Herstellung vieler Sportartikel und Computer kann als Beispiel für eine derart fragmentierte Produktion und die damit verbundenen „vertikalen Investitionen“ im Ausland angeführt werden. In der öffentlichen Diskussion werden meist Lohnkostendifferentiale als wichtige Faktoren für solche Produktionsverlagerungen ins Ausland genannt. Es sollte jedoch nicht vergessen werden, dass auch Kosten anderer Produktionsfaktoren wie Kapital, Materialien und Dienstleistungen eine wichtige Rolle spielen können.^{6, 7}

Auch wenn Unternehmen bei Investitionen im Ausland wahrscheinlich meist beide Motive miteinander verbinden, so ist diese Unterscheidung in horizontale und vertikale Investitionen doch hilfreich, um die Beweggründe und Auswirkungen der Verlagerung der Produktion ins Ausland zu analysieren.⁸

⁵ Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Mazedonien, Polen, Rumänien, Russland, Slowakei, Slowenien und Jugoslawien.

⁶ Vgl. John H. Dunning: Explaining International Production. London 1988.

⁷ Am Rande sollte noch festgehalten werden, dass vertikale Investitionen oftmals mit „Outsourcing“ gleichgesetzt werden. Dies ist jedoch irreführend, da vertikale Investitionen beinhalten, dass das deutsche Unternehmen Besitzverhältnisse in der ausländischen Tochter hat. Outsourcing kann jedoch auch zwischen unabhängigen Firmen stattfinden. In diesem Fall zieht das Outsourcing keine Investition im Ausland nach sich, führt jedoch zum Import von Zwischenprodukten der deutschen Firma. Deshalb werden solche Importdaten oftmals als Indikatoren für Outsourcing verwendet. Vgl. Ingo Geishecker und Holger Görg: Winners and Losers: Fragmentation, Trade and Wages Revisited. Discussion Paper des DIW Berlin, Nr. 385/2003; Alexander Hijzen, Holger Görg und Robert C. Hine: International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom. Discussion Paper des DIW Berlin, Nr. 437/2004.

⁸ Eine theoretische Analyse dieser zwei unterschiedlichen Motive findet sich in James R. Markusen: Multinational Firms and the Theory of International Trade. Cambridge, MA 2002.

Zur Marktexpansion

Steht das horizontale Motiv im Vordergrund, zielt die Investition im Ausland darauf ab, den Zugang zum ausländischen Markt zu erschließen oder zu verbessern. Es stellen sich dann mindestens zwei Fragen:

- Warum nicht exportieren und so die Arbeitsplätze in Deutschland lassen?
- Gehen bei der Eröffnung einer Filiale im Ausland nicht notwendigerweise Jobs in der Muttergesellschaft verloren?

Aus Sicht der ökonomischen Theorie wägen die Unternehmen bei der Wahl, ob sie exportieren und im Ausland investieren sollen, zwischen anfallenden Handelskosten auf der einen Seite und sogenannten Setup-Kosten⁹ auf der anderen Seite ab. Wenn die Handelskosten hoch sind oder die Nähe des Produzenten zum Konsumenten ein wichtiger Faktor ist, wird sich ein Unternehmen entschließen, sich im Ausland anzusiedeln und horizontal zu investieren.¹⁰ Dies dient als (vereinfachte) Erklärung des Überwiegens von Auslandsinvestitionen von Unternehmen im Dienstleistungssektor sowie in der Produktion von Gütern mit hohen Handelskosten. Wie bereits erwähnt, investieren deutsche Unternehmen vor allem im Finanz- und Grundstücksgewerbe.

Geht die Ansiedlung einer Produktionsstätte im Ausland nicht notwendigerweise mit dem Verlust von Arbeitsplätzen im Heimatland einher? Das hängt u. a. davon ab, ob die Firma vorher exportierte oder dies nicht tat. Handelt es sich um die Erschließung eines neuen Marktes, kommt es nicht zu einem Wegfall von Arbeitsplätzen, da die Produktion im Heimatland davon nicht tangiert ist. Wahrscheinlicher ist aber, dass die Expansion im Ausland auch eine Vergrößerung des Managements (d. h. Arbeitsplätze mit hoher Qualifikation) in der Muttergesellschaft nach sich zieht, die mit der neuen Tochtergesellschaft kommunizieren. Wird ein Teil der Produktion von Gütern, die früher exportiert wurden, nun ins Ausland verlagert, kann es – ceteris paribus – zum Abbau von Arbeitsplätzen, die direkt mit der Produktion zusammenhängen, kommen. Jedoch ist es auch hier wahrscheinlich, dass als Folge der Auslandsverlagerung neue Stellen im Management geschaffen werden.

Außerdem ist zu bedenken, dass die auf eine Markterweiterung gerichtete horizontale Investition darauf abzielt, die Wettbewerbsfähigkeit durch eine Steigerung des Absatzes oder eine bessere Belieferung der Kundschaft zu erhöhen bzw. zu erhalten. Eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und

die damit verbundene Vergrößerung der Marktmacht wirken sich positiv auf die Muttergesellschaft aus, die dadurch weiter – sei es im Heimatland oder in anderen Ländern – expandieren kann. Dadurch werden möglicherweise neue Arbeitsplätze geschaffen. Es kann aber auch notwendig sein, zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit neue Märkte zu erschließen oder vorhandene ausländische Absatzmärkte zu vergrößern. Geschieht dies nicht, ist eine mögliche Folge die Verschlechterung der Marktposition, verbunden mit Stellenabbau sowohl im Ausland als auch in Deutschland.

Zur Kostenreduzierung

Vertikale Investitionen sind hauptsächlich auf eine Reduzierung der Produktionskosten gerichtet. Um dies zu erreichen, wird ein Teil der früher in der Muttergesellschaft angesiedelten Produktion zu einer neu gegründeten oder bereits bestehenden Tochtergesellschaft im Ausland verlagert. Die Auslagerung der Produktion bedeutet jedoch ceteris paribus, dass die betroffenen Arbeitsplätze ins Ausland „abwandern“. Jobverluste sind jedoch auch bei vertikalen Investitionen nicht notwendigerweise Folge der Produktionsstättenverlagerung.

Vertikale Investitionen führen zu einer Spezialisierung der Betriebe in verschiedenen Ländern in der internationalen Wirtschaft. Nach der Theorie spezialisieren sich Volkswirtschaften, die relativ gut mit hoch qualifizierten Arbeitskräften ausgestattet sind, auf Produktionsprozesse, die solches Personal intensiv beschäftigen, z. B. in Managementfunktionen.¹¹ Die Verlagerung von Produktionsprozessen ins Ausland bringt also mit sich, dass sich die Muttergesellschaft auf Managementfunktionen oder sonstige hoch qualifizierte Produktionstätigkeiten spezialisiert. Dies führt zu einer Steigerung der Nachfrage nach hoch qualifizierten Arbeitskräften.¹²

Zudem gilt auch hier – ähnlich wie bei horizontalen Investitionen – das Argument der Steigerung oder der Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit. Die Kostenreduzierung als Folge der Produktionsverlagerung ins Ausland ist mit einer potentiellen Vergrößerung des Absatzes und einer Erhöhung der Produktivität des Unternehmens verbunden. Dies kann

⁹ Setup-Kosten sind Fixkosten, die bei der Eröffnung einer Tochtergesellschaft im Ausland anfallen, z. B. Baukosten oder die Kosten zur Einstellung neuen Personals.

¹⁰ Vgl. James R. Markusen, a. a. O.

¹¹ Vgl. ebd.

¹² Eine Analyse der Nachfrage nach hochqualifizierten Arbeitern von japanischen multinationalen Unternehmen unterstützt dieses Argument. Vgl. Keith Head und John Ries: Offshore Production and Skill Upgrading by Japanese Manufacturing Firms. *Journal of International Economics*, Vol. 58, 2002, S. 81–105.

daher zu einer weiteren Expansion führen, sowohl im Produktions- oder Managementbereich in der Muttergesellschaft als auch in den Produktionsstätten im Ausland. Falls das Unternehmen bereits unter starkem Wettbewerbsdruck steht, kann eine solche Produktionsverlagerung auch dem Erhalt der Wettbewerbsposition dienen und daher dem Verlust von Arbeitsplätzen im In- wie im Ausland entgegenwirken.

Fazit

Die Expansion vieler Unternehmen ins Ausland sollte nicht grundsätzlich als negativ für die deutsche Wirtschaft beurteilt werden. Im Gegenteil: Ein Aufbau von internationalen Produktionsnetzwerken und die Erschließung internationaler Absatzmärkte können viele Vorteile sowohl für die Muttergesellschaft als auch für die deutsche Volkswirtschaft insgesamt mit sich bringen. Insbesondere ist eine weitere Spezialisierung der Unternehmenstätigkeiten zu erwarten, da Produktionsfaktoren dort eingesetzt werden, wo sie am kostengünstigsten verfügbar sind. Die Ansiedlung von Produktionsstätten im Ausland kann daher maßgeblich zum Erhalt oder zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen beitragen. Vielleicht sollte man daher solche Firmen eher mit „Kämpfern“ als mit „Verrätern“ vergleichen.

Die internationale Spezialisierung der Produktion hat Implikationen für den „Standort Deutschland“. Laut Theorie spezialisiert sich die Muttergesellschaft in Deutschland auf Produktions- und Managementfunktionen, die „hoch qualifiziertes“ Personal erfordern. Dies ist jedoch nur dann der Fall, wenn Deutschland mit hoch qualifizierten Arbeits-

kräften gut ausgestattet ist, und zwar zu Konditionen, die international wettbewerbsfähig sind. Befürchtungen, dass es in Deutschland bereits einen Fachkräftemangel gibt, sind daher beunruhigend.¹³

In der Theorie lassen sich wichtige Gründe finden, warum Produktionsverlagerungen deutscher Unternehmen ins Ausland nicht unbedingt zum Abbau von Arbeitsplätzen führen müssen. Antworten auf die aufgeworfenen Fragen können hier jedoch nur empirisch gegeben werden. So zeigt eine Studie für Schweden, dass Firmen, die im Ausland investieren, im Durchschnitt die Arbeitsnachfrage in der Muttergesellschaft erhöhen, unabhängig davon, ob die Investitionen in Industrie- oder in Entwicklungsländern erfolgen. Für die USA zeigt sich jedoch, dass die Arbeitsnachfrage jener Firmen, die in Entwicklungsländern investieren, im Durchschnitt sinkt, während Investitionen in Industrieländern keine Auswirkungen auf die Arbeitsplätze in der Muttergesellschaft haben.¹⁴ In einer weiteren Arbeit, die sich mit ausländischen Investitionen europäischer Unternehmen in MOE-Ländern beschäftigt, finden sich ebenfalls keine starken negativen Effekte auf die Arbeitsnachfrage der Muttergesellschaften.¹⁵ Für Deutschland sind entsprechende Studien, die auf rigoroser ökonomischer Analyse basieren und zu einer Versachlichung der Diskussion beitragen könnten, bislang kaum zu finden.

¹³ Vgl.: Die Arbeit wandert aus, a. a. O.

¹⁴ Vgl. Magnus Blomström, Gunnar Fors und Robert E. Lipsey: Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden. In: *Economic Journal*, Vol. 107, 1997, S. 1787–1797.

¹⁵ Vgl. Jozef Konings und Alan Murphy: Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign Ones? Evidence from European Firm Level Panel Data. CEPR Diskussionspapier No. 2972. London 2001.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Berlin

Diskussionspapiere

Erscheinen seit 1989

Nr. 438

Work Incentives and Labor Supply Effects of the 'Mini-Jobs Reform' in Germany

Von Viktor Steiner und Katharina Wrohlich

September 2004

Nr. 439

Intervieweffekte bei der Erhebung des Körpergewichts: Die Qualität von umfragebasierten Gewichtsangaben

Von Martin Kroh

September 2004

Nr. 440

Reform der Erdgaswirtschaft in der EU und in Deutschland: Wie viel Regulierung braucht der Wettbewerb?

Von Christian von Hirschhausen und Thorsten Beckers

September 2004

Nr. 441

Automatic Identification of Faked and Fraudulent Interviews in Surveys by Two Different Methods

Von Christin Schäfer, Jörg-Peter Schräpler, Klaus-Robert Müller und Gert G. Wagner

September 2004

Nr. 442

Taking 'Don't Knows' as Valid Responses: A Complete Random Imputation of Missing Data

Von Martin Kroh

September 2004

Nr. 443

Macroeconomic Uncertainty and Firm Leverage

Von Christopher F. Baum, Andreas Stephan und Oleksandr Talavera

September 2004

Nr. 444

Enrolment into Higher Education and Changes in Repayment Obligations of Student Aid – Microeconomic Evidence for Germany

Von Hans J. Baumgartner und Viktor Steiner

September 2004

Nr. 445

Political Economy of Commuting Subsidies

Von Rainald Borck und Matthias Wrede

September 2004

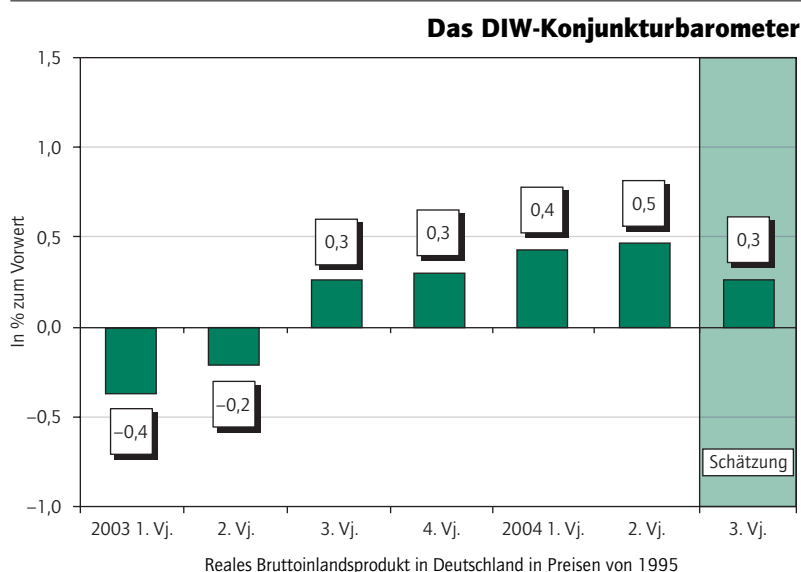
Die Volltextversionen der Diskussionspapiere liegen von 1998 an komplett als pdf-Dateien vor und können von der entsprechenden Website des DIW Berlin heruntergeladen werden (www.diw.de/deutsch/produkte/publikationen/diskussionspapiere).

Das DIW-Konjunkturbarometer

Stand: 8. Oktober 2004

Außenwirtschaftlicher Impuls lässt nach

Für das dritte Quartal 2004 deuten die vorliegenden Indikatoren auf eine leicht verlangsamte Gangart beim realen Bruttoinlandsprodukt hin. Gegenüber dem Vorquartal betrug das gesamtwirtschaftliche Wachstum 0,3 % (Stand September: 0,5 %). Maßgeblich hierfür dürfte gewesen sein, dass sich die weltwirtschaftliche Nachfrage im dritten Quartal beruhigt hat, so dass auch Großaufträge, anders als in den beiden Vorquartalen, nicht mehr in stärkerem Ausmaß eingingen. Aus dem Außenbeitrag ergab sich kein Impuls mehr. Bei den privaten Verbrauchsausgaben hielt die Schwächephase an. Im Investitionsbereich dürfte nur ein leichtes Plus verzeichnet worden sein. Zwar haben sich Produktion und Umsätze in diesem Bereich im August abgeschwächt, im Zweimonatsvergleich (August und Juli) ergibt sich jedoch eine leichte Aufwärtsbewegung. Positiv schlägt zu Buche, dass die Beschäftigung kaum noch sinkt.



DIW Berlin 2004

Das DIW Berlin präsentiert monatlich das DIW-Konjunkturbarometer als einen Indikator für die aktuelle Konjunkturtendenz in Deutschland. Es zeigt die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts für das abgelaufene bzw. laufende Quartal und stellt damit die gesamtwirtschaftliche Entwicklung dar. Die Berechnung des DIW-Konjunkturbarometers basiert auf monatlichen Indikatoren, die – abhängig vom Zeitpunkt der Berechnungen – mehr oder weniger Schätzelemente enthält. Dem hier vorgestellten Konjunkturbarometer liegen für die Mehrzahl der verwendeten Indikatoren offizielle Werte des Statistischen Bundesamtes zugrunde.

Das DIW-Konjunkturbarometer wird regelmäßig auch auf der Homepage des DIW Berlin veröffentlicht (www.diw.de/produkte/konjunkturbarometer).

Impressum

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
Prof. Dr. Georg Meran (Vizepräsident)
Dr. Tilman Brück
Dörte Höppner
PD Dr. Gustav A. Horn
Dr. Kurt Hornschild
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Dr. Bernhard Seidel
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Prof. Axel Werwatz, Ph. D.
Prof. Dr. Christian Wey
Dr. Hans-Joachim Ziesing

Redaktion

Dr. habil. Björn Frank
Dr. Elke Holst
Jochen Schmidt
Dr. Mechthild Schrooten

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-897 89-249
presse@diw.de

Verlag

Verlag Duncker & Humblot GmbH
Carl-Heinrich-Becker-Weg 9
12165 Berlin
Tel. +49-30-790 00 60

Bezugspreis

(unverbindliche Preisempfehlungen)
Jahrgang Euro 120,-
Einzelheft Euro 11,-
Zuzüglich Versandkosten
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende

ISSN 0012-1304

Bestellung unter www.diw.de

Konzept und Gestaltung

kognito, Berlin

Druck

Druckerei Conrad GmbH
Oranienburger Str. 172
13437 Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung
– auch auszugsweise – nur mit Quellen-
angabe und unter Zusendung eines
Belegexemplars an die Abteilung
Information und Organisation zulässig.